## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Ночной клуб является высокомаржинальным и перспективным видом бизнеса. Это стало возможным благодаря следующим предпосылкам. Во-первых, возрастает спрос на развлекательные услуги в целом. Во-вторых, в настоящее время большинство заведений изношены и не вызывают интерес у жителей городов. В-третьих, данный бизнес позволят быстро окупить вложенные деньги и получать стабильную прибыль. В результате, окупаемость ночного клуба составляет 14 месяцев, точка безубыточности — 2 месяца.

При открытии заведения потребуется подобрать штат из 34 человека, а также помещение общей площадью 1 500 м2. Помещение клуба желательно арендовать в центре города на улицах с высокой проходимостью.

Среднее количество посетителей в год составит 20 000 человек, при населении города в 200 000 человек. Клуб представляет ночное заведение с музыкальным и световым сопровождением. Режим работы с четверга по воскресенье с 17:00 до 05:00. В клубе также будет отдельная вип-комната. Учитывая данные параметры и высокий спрос на подобные заведения, проект имеет высокие финансовые показатели:

Сумма первоначальных инвестиций — 9 884 000 рублей

Средняя ежемесячная прибыль — 494 940 рублей

Срок окупаемости — 14 месяцев

Точка безубыточности — 2 месяца

Рентабельность продаж — 25%

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Сегодня все большее количество людей хотят отдохнуть или расслабиться с компанией после работы. Природный отдых быстро надоедает, а в домашних условиях трудно создать комфортную обстановку, так как постоянно будет что-то отвлекать. В результате отличным местом для этого отдыха является ночной клуб.

Открывать ночной клуб необходимо в городе с населением от 200 000 человек. Общая площадь арендованного помещения составляет 1 500 м2. В нем располагаются кухня, танцпол, барная стойка, вип-комната, а также гардеробная при входе. Искать помещение для аренды необходимо в центральной части города.

Также помещение обязательно необходимо отремонтировать и разместить всю необходимую аппаратуру.

Для открытия ночного клуба из оборудования потребуется:

* Музыкальное оборудование
* Компьютеры
* Принтеры
* Световое оборудование
* Кухонное и холодильное оборудование
* Посуда и прочий инвентарь
* Кассовые терминалы

Из мебели потребуются столы, барные стулья, диваны, а также различные предметы интерьера.

При открытии необходимо закупить продукты и алкогольную продукцию. Для продажи алкогольной продукции потребуется наличие лицензии. Также надо составить меню заведения и продумать барную карту, которое будет подходить большинству гостей клуба. Оптимальным вариантом является европейская кухня. Барное меню должен составлять бармен.

При выборе помещения под аренду обязательно уточните информации о наличии вентиляции, системы кондиционирования и канализации. При работе в сфере общепита необходимо также соблюдать санитарно-эпидемиологические требования. Это является жестким требованием так как по результатам завершения ремонтных работ будет выдаваться заключение о вводе объекта в эксплуатацию следующими службами:

* разрешение Государственной пожарной инспекции
* разрешение Санитарно-эпидемиологической службы

Также при открытии бизнеса возможны проверки со стороны следующих служб:

* Административно-технической инспекции
* Федеральное миграционной службы
* Экологическое контроля
* Налоговой инспекции
* Общества по защите прав потребителей

Помимо соблюдения данных требований особое внимание следует уделить следующим нормативным документам:

* ФЗ «О торговле»
* Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания»
* Гражданский кодекс РФ
* ФЗ «О защите прав потребителей»
* ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции»
* ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»

Соблюдая данные требования и предоставляя качественное обслуживание, меню и алкогольную продукцию ваш клуб сможет быстро набрать популярность у жителей города. Главное, поддерживать высокое качество работы на протяжении всего времени работы клуба.

## 3. Описание рынка сбыта

Основным фактором, определяющим успех клуба, является его посещаемость, а также наличие постоянных клиентов. Для реализации этих целей необходимо: во-первых, иметь выгодное расположение, во-вторых, всегда предлагать лучший сервис и продукцию.

Целевая аудитория клуба — молодые люди в возрасте от 18 до 40 лет. Так как клуб будет располагаться в центре города, то посетителями будут офисные сотрудники, а также студенты различных ВУЗов. В результате ценовую политику клуба и формат заведения необходимо продумывать исходя из этих двух факторов.

Цены в клубе — средние. Также присутствует плата за вход.

Для увеличения популярности и посещаемости клуба необходимо проводить шоу, мероприятия, концерты различных знаменитых исполнителей.

В настоящее время спрос на данные услуги увеличивается, так как молодые люди находятся в постоянном поиске новых форматов заведений. Учитывая данные факторы, клуб сможет еще быстрее окупить вложенные средства и приносить постоянную прибыль.

В период сокращения спроса проводите мероприятий, акции и скидки для посетителей. Обязательно внедрите систему лояльности в ваш клуб, что поможет увеличить частоту посещения.

## 4. Продажи и маркетинг

Для достижения поставленных задач необходимо подготовить хорошую рекламную кампанию. Ее создание следует отдать на аутсорс, так как это поможет и сэкономить внутренние средства компании.

Рекламную кампанию необходимо создавать исходя из эффективности каналов. Поэтому первоначально надо собрать статистические данные и определить наиболее продуктивные.

Основным оффлайн-каналом привлечения клиентов будет реклама в общественном транспорте, газетах и развлекательных журналах. Разместите на входе в клуб яркую вывеску. Обязательно приводите средства массовой информации в ваш клуб, освещайте все мероприятия. Также проведите масштабную церемонию открытия, пригласите известных исполнителей, СМИ.

Для рекламы в Интернет необходимо использовать таргетированную рекламу в социальных сетях (напр. Instagram, Vkontakte, Facebook). Также размещайте рекламу у известных блоггеров, приглашайте их к себе в заведение.

## 5. План производства

При открытия ночного клуба необходимо выполнить следующие шаги:

* Регистрация юридического лица — ИП
* Подобрать помещение
* Заключить договор аренды и закупку оборудования
* Подобрать персонал
* Осуществить ремонт помещений
* Получить необходимую разрешительную документацию
* Начать работу, провести церемонию открытия

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/ продолжительность, нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| Регистрация юр. Лица |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения |  |  |  |  |  |  |
| Заключение договора аренды и закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт помещения |  |  |  |  |  |  |
| Получение разрешительной документации |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |

Открытие ИП (ОКВЭД — 55.40 — «Деятельность баров»). Следующим шагом необходимо встать на налоговый учет. Оптимальная схема налогообложения — УСН (6%). Для перехода на УСН необходимо подать соответствующее заявление в налоговые органы. Далее необходимо получить лицензию на розничную продажу алкоголя.

По результатам регистрации юридического лица необходимо подобрать помещение и заключить договор аренды. Потом переходите к поиску оборудования и персонала. Заключите договоры поставки и трудовые договоры.

Следующим этапом необходимо произвести ремонт помещения, разместить всю технику, музыкальное и световое оборудование.

Далее получите разрешительную документацию на ввод в эксплуатацию объекта и открывайте заведение. Начинайте масштабную рекламную кампанию.

## 6. Организационная структура

При открытии ночного клуба потребуется следующий персонал:

* Управляющий
* Администратор (3 человека)
* Бармен (4 человека)
* Официант (10 человек)
* Шеф-повар
* Повар (4 человек)
* Уборщица (4 человека)
* Мойщик посуды (3 человека)
* Специалист по закупкам
* Диджей
* Ведущий (2 человека)

Для открытия ночного клуба потребуется штат в количестве 34 человека.

Должность управляющего должен занимать наемный сотрудник или владелец бизнеса. Основной его задачей является координация работы всего клуба и общение с различными государственными органами.

В обязанности администратора входит оперативная работа в клубе, а именно взаимодействие с персоналом и с гостями клуба.

Шеф-повар ответственен за координацию работы кухни, а также составление и обновление меню. Специалист по закупкам отвечает за закупку продуктов и оборудования, взаимодействует напрямую с управляющим и шеф-поваров клуба. Диджей приглашается в клуб только на выходные.

Бармены, официанты, повара, мойщики посуды и уборщицы работают по сменному графику. Также необходимо отметить, что бармен ответственен за составление барной карты.

**Табл. Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Управляющий | 60 000 | 1 | 60 000 |
| Администратор | 50 000 | 3 | 150 000 |
| Бармен | 30 000 | 4 | 120 000 |
| Официант | 20 000 | 10 | 200 000 |
| Шеф-повар | 45 000 | 1 | 45 000 |
| Повар | 35 000 | 4 | 140 000 |
| Уборщица | 15 000 | 4 | 60 000 |
| Мойщик посуды | 15 000 | 3 | 45 000 |
| Специалист по закупкам | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Диджей | 40 000 | 1 | 40 000 |
| Ведущий | 40 000 | 2 | 80 000 |
| Страховые взносы |  |  | 115 500 |
| **Итого ФОТ** |  |  | **755 500** |

Расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие ночного клуба, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Кассовый терминал | 5 | 10 000 | 50 000 |
| Музыкальное оборудование | 1 | 500 000 | 500 000 |
| Компьютер | 3 | 40 000 | 120 000 |
| Принтер | 3 | 8 000 | 24 000 |
| Световое оборудование | 1 | 600 000 | 600 000 |
| Кухонное и холодильное оборудование | 1 | 500 000 | 500 000 |
| Посуда и прочий инвентарь | 1 | 200 000 | 200 000 |
| Диван | 10 | 5 000 | 50 000 |
| Столы | 10 | 2 000 | 20 000 |
| Барная стойка | 1 | 200 000 | 200 000 |
| Стулья | 10 | 3 000 | 30 000 |
| **Итого:** |  |  | **2 294 000** |

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 105 000 |
| Ремонт, включая дизайн-проект помещения | 6 000 000 |
| Вывеска | 35 000 |
| Рекламные материалы | 50 000 |
| Аренда на время ремонта | 1 350 000 |
| Закупка оборудования | 2 294 000 |
| Прочее | 50 000 |
| **Итого** | **9 884 000** |

Общая сумма затрат на открытие составляет 9 884 000 руб, включая закупку товара (продуктов и алкогольной продукции). Средний чек в клубе составляет 1 700 руб. Средняя ежемесячная выручка составляет — 4 316 810 рубля, прибыль — 494 940 рублей.

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 755 500 |
| Аренда (1500 кв.м.) | 1 350 000 |
| Амортизация | 50 000 |
| Коммунальные услуги | 80 000 |
| Реклама | 150 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 20 000 |
| Закупка товара | 1 107 361 |
| Непредвиденные расходы | 50 000 |
| **Итого** | **3 562 861** |

План продаже на 24 месяца, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

К основным рискам при открытии ночного клуба можно отнести:

* Заполняемость клуба

Риск связан с тем, что заполняемость будет не полная. Для снижения данного риска необходимо, во-первых, с начала открытия клуба проводить масштабную рекламную кампанию, во-вторых, приглашать в клуб различных исполнителей, которые интересны жителям вашего города.

* Качество обслуживания

Данный риск связан с тем, что официанты и бармены, кто взаимодействуют с гостями клуба будут показывать низкое качество обслуживания. Для сокращения риска необходимо искать персонал в хороших заведениях, а также проверять опыт кандидата, смотреть как он общается с вами и клиентами.

* Расположение клуба

Риск связан с тем, что клубу не удастся арендовать помещение в хорошем месте. Для сокращения риска необходимо искать помещение задолго до открытия, оценивать потенциальную посещаемость и проводить постоянный мониторинг рынка.